

属于营销人的进阶修炼

找到破解商业难题的N种可能

ILLUMINERA INSTITUTE PROGRAM是意略明特别开设的专业分享系列课程，旨在通过**团队内训、企业培训日、行业大会**等平台或方式，结合我们专业咨询团队的独到洞见与实践经验，帮助营销人瞄准行业前沿，提升洞察能力，在变化莫测的商业环境中探索创新法则和破局之道。

课程特色

- 28个营销话题**
热点趋势前瞻与应对
- 快消+医药医疗**
精准捕捉消费行业痛点
- 方法论+实践案例**
拆解商业逻辑和机遇
- 第三方视角**
盘点品牌决策的得与失

营销人将获得



- 核心技能培养：**洞察+创新的思维叠加
- 实操能力提升：**策略+落地的融会贯通
- 保持市场同频：**行业+友商的借鉴经验
- 专属进阶培训：**解读+互动的定向分享

快消人&医药人营销必修课清单

PART A 关键词:产品创新、商业模式、兴趣电商、品牌策略、效果评估、银发族.....

01. 预算研发都受限，新品如何活过18个月？
02. 如何携手科学家与消费者，把好技术变成好生意
03. 如何在创新迷途中变未知到已知，给新产品增信心
04. 大小数据结合，创新赋能的多种应用
05. 服饰创新：不止审美，设计的非理性如何打动消费者？
06. 重构数字时代品牌传播，数字风暴下的品牌策略创新
07. 五感营销，助力品牌穿越周期
08. “品牌力”实证，数据赋能品牌资产持续正累积
09. 商业模式创新：开启“第二增长曲线”，为企业找“生路”
10. 掘金银发族：重识银发族，开辟新生机
11. 突破兴趣电商ROI瓶颈，赢在“兴趣塑造-捕获转化”全链路
12. 基于消费者在抖音场域链路，重新优化货品及运营策略
13. 全域思考小红书在品牌营销端角色，优化运营策略
14. 让营销效果评估优化回归“实证”

PART B 关键词:新药上市、VBP、定价、医学策略、学术营销.....

01. 赢在起跑线：新产品上市中的得与失
02. 站在VBP的十字路口：成熟产品的生死抉择与应对之策
03. 如何塑造医药界的重磅品牌：医药品牌策略发展新思路
04. 数字化时代线上营销的困局与破局：线上学术营销的思考
05. 定价制胜法则：医改政策下的药品定价该如何出牌？
06. 当下药企患者策略和项目的得与失
07. 打造全景患者管理，构建“以患者为中心”的医药新生态
08. 构建高价值患者旅程体验，医药企业如何掌握主动权

PART C 关键词:医药消费者化、双跨经验、患者管理、院外渠道、私域模式.....

01. 决胜院外，构建医药消费者化商业模式
02. 剑指ROI：如何打造新兴渠道医药营销闭环
03. 赢在院外：如何通过私立医院与线下零售“弯道超车”
04. 医药电商2.0：消费品电商路径的启发与进阶
05. 从百度到电商，如何赋能处方药全域患教增能提效
06. 数字化自救指南：医&患私域，重塑院外“零距离”互动

参与人群

建议参与人群

覆盖行业：食品饮料、美妆护肤、营养保健、户外运动、服饰、宠物、个护家清、生活电器、OTC、两性健康、医药、医疗器械等

覆盖部门：产品研发、新品上市、市场营销、品牌推广、客户洞察、产品与服务创新、战略和传播、数字化转型等业务部门

分享时间

40-60分钟，可视内容设置情况和报名方式要求予以调整。

报名方式

ILLUMINERA INSTITUTE系列课程将向品牌客户免费开放(意略明现有客户可优先), 请扫码咨询或登记。审核通过后, 我们将与您具体商定培训安排。

